

Вводная встреча с Новыми Инструкторами

- Продолжительность 57 минут
- Переведите телефоны в беззвучный режим
- Достаньте блокноты и ручки
- Сделайте умное лицо

О себе

Чернокова

Анжелика

☐ +7-952-288-16-19

☐ ВК: id152928454



Сегодня Вы узнаете

1. Что нового ждет Вас в новом каталоге
2. Чему, как и где Вы будете учиться
3. Как и какие сертификаты Вы получите
4. Что нужно и чего НЕ нужно делать

Инструкторский тренинг

- Всего 3 ступени
- Ведут только директора
- Участвую только Инструктора и старше
- Проходит каждое воскресенье с 10:00 до 16:00 в офисе №1
- Для тех, кто делает ДЗ, участие в тренинге бесплатное
- Для тех, кто не делает ДЗ, участие стоит 1000 рублей за ступень
- Револьверная система бесплатного доступа*

Сертификаты, которые можно получить по итогам Инструкторского Тренинга



«Инструктор прямых продаж»

Условия получения:

Сделать личными 1000ББ +
500ББ, сдать экзамен по
продажам на первой ступени ИИ



«HR менеджер»

Условия получения:

Пройти ИИ, сделать по группе
1800ББ, оформить 5 и более
человек в свою команду

Карьера

1 Каталог. **Консультант**. от 20.000 р. мес.

Продать на 1000ББ

Ты

2 Каталог. **Инструктор**. от 20.000 р. мес.

Продать на 1000ББ и пройти обучение на Руководителя

Ты

3 Каталог. **Руководитель**. от 40.000 р. мес.

Обучить 10 человек

Ты



4 Каталог. **Директор**. от 60.000 р. мес.

Работать с группой и обучить еще 10 человек

Ты



Переход от заработка с личных продаж к заработку с товарооборота группы

1. Каждый из Вас сможет стать директором

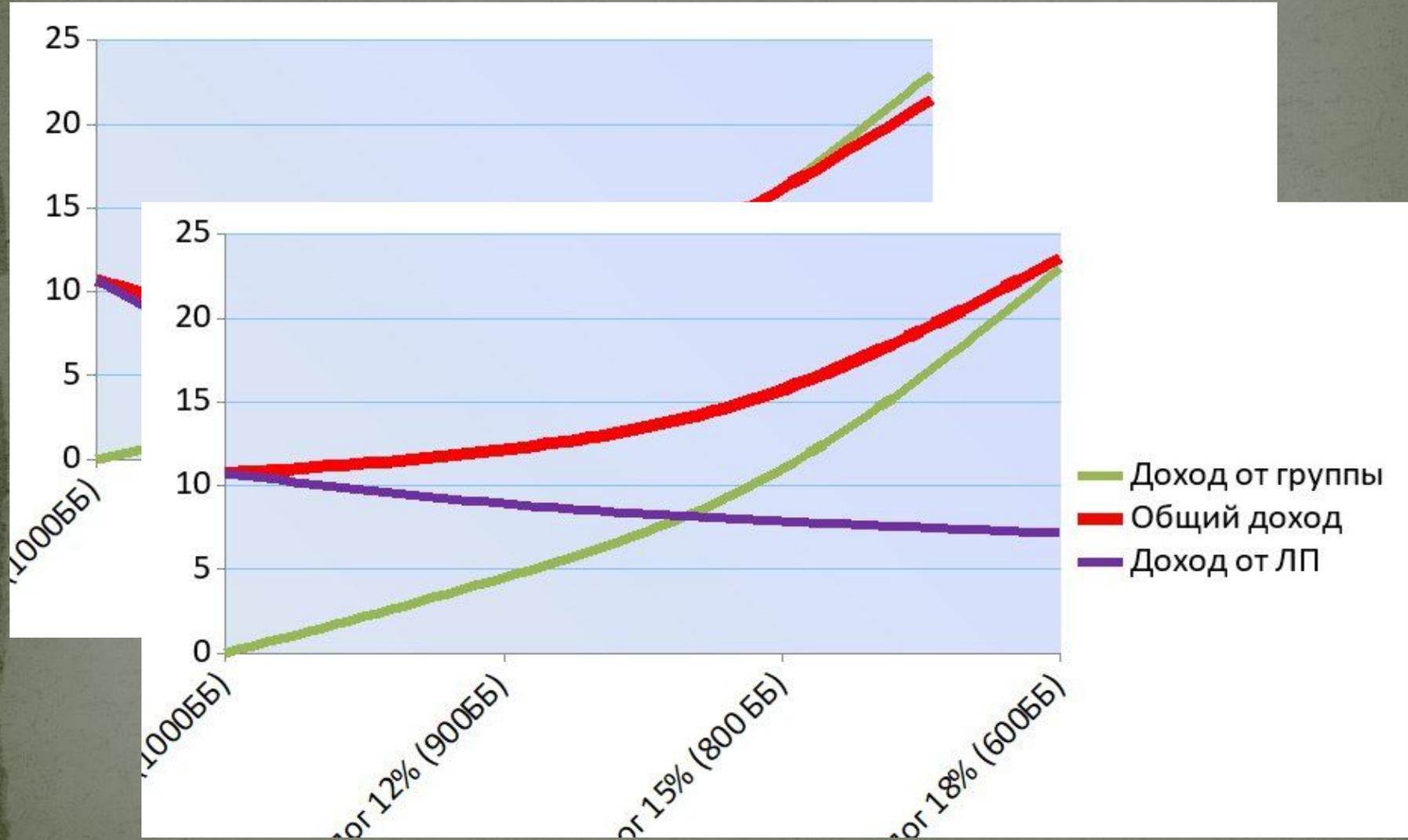
- Скорость Вашего роста зависит от Вашего упорства и интеллекта

2. Защитите свой рост по карьере

- Создание ПКБ, дающей доход в соответствии с вашими потребностями.
- Активная работа с ПКБ □ отсутствие стабильной команды, дающей доход в соответствии с вашими потребностями.

3. Специфика роста в Active Sale Group

3. Специфика роста в Active Sale Group



**Сколько Вам нужно зарабатывать
с личных продаж?**

**Столько, сколько Вам жизненно
необходимо зарабатывать!**

СКОЛЬКО?

Расходы и доходы офиса

Расходы системы:

- Аренда помещения, ком. услуги, книги, печатные материалы, расходы на сайт, бонусы Лидерам и т.д. и т. п.

Доходы системы:

- Вход новичка в систему

Нормы

1. Личные продажи
2. Рекрут
3. Работа с командой
4. Обучение

Личные продажи

- Минимальный допустимый %-ный уровень по итогу каталога – Manager 9% (900 ББ)
 - При невыполнении – понижение до уровня Консультант
- Минимальный допустимый уровень личных продаж (в 1-й день каталога):
 - 9⁰%-12⁰% - 600 ББ
 - 15% - 500 ББ
 - 18% - 400 ББ
 - 22% - 200 ББ
 - Опоздание: 1 день = 200ор

Личные продажи

- Сроки
 - К сб 1-й недели – 500 бб (ОС – недопуск до ИИ)
 - К сб 3-й недели до 18:00 – 900 бб по ПГ
 - К вс 3-й (0-й) недели – 300 бб (по следующему каталогу)
 - К вс 1-й недели – 600 бб

Рекрут

- Норма – 20 гостей в неделю
 - при выполнении нормы – молодец!
 - при невыполнении – 2 коучинга
 - ОС за отсутствие на одном коучинге – 1000 руб.
- Делать норму по оформлениям (по сезонам)
 - бонус за регистрации по формуле:
300 рублей за каждую регистрацию сверх $(n+2)$, где n - сезонная норма

Работа с командой

- Выход в поле
- Личные встречи
- Ежедневный созвон
- Отчётность консультантов
- Выведение инструкторов:
 - План – 2 И в каталог
 - Ресторанный бонус:
 - ✓ 3 И – 5000 руб.
 - ✓ 6 И – 10000 руб.
 - ✓ 9 И – 15000 руб. (и т.д.)

Обучение

1. Мастер-классы:

- Для новичков (в течение 2-х каталогов):
 - обязательное посещение всех МК
 - стоимость МК = 300 руб.
 - ОС за непосещение = 300 руб.
 - при выходе на уровень 12% компенсация каждого посещенного МК
- ОР до 15% :
 - обязательное посещение или просмотр видео МК + конспект Руководителю
 - ОС за непрохождение обучения: запрет регистраций в свою группу*

Обучение

2. Чтение литературы:

- Для ВСЕХ ОР (после ИИ) до уровня 15%
 - обязательное чтение книг (по списку)
 - написание рецензии по книге
 - ОС за непредоставление рецензии: запрет регистраций в свою группу*

Норма

При невыполнении Нормы, исключение из Лидерской команды и лишение всех возможностей участника Лидерской команды. Продолжение работы в качестве Консультанта.

Для того что бы вернуться в Лидерскую команду повторно нужно сделать 1000/1500ББ.

Кодекс

- В каждом филиале есть свой Свод Правил (Кодекс)
- Цель: поддержание здоровой рабочей атмосферы в филиале и его роста

Важно!

1. Ознакомиться
2. Соблюдать

Найти: Форум ➔ Панель управления ➔ Аларь

Обратная связь и Бонусы

Обратная Связь

- За несоблюдение статей Кодекса

Обратить внимание!

- Просроченные кредиты
- Опоздания
- Отсутствие отчётности
- Непрохождение обучения

Бонусы

- Ораторский
- Пацанский
- Ресторанный
- За новичков

Что дальше?

1. Зарегистрируйтесь на форуме forum.activesalegroup.com
2. Попросите своего Директора дать вам статус руководителя на форуме
3. Напечатайте 100 анкет постоянных клиентов
4. Внесите Тренинг «Инструкторский Интенсив» в свое расписание
5. Перечитайте книгу «Руководство по профессиональным продажам»
6. На Инструкторский Интенсив берем пробники и продукцию. Ставим сейчас напоминание

Спасибо за внимание!

**Ждем Вас на вашем
первом**

**Тренинге для
руководителей!**

При себе:

- Книга
- Ручка